

Executive Summary – Key Facts

Gründer	Andreas Braun und Patrik Halada
Geburtsdatum	07.07.1965 und 01.05.1974
Gründungsvorhaben	Entwicklung, Design und Vertrieb von IT-/cloudbasierte Anwendungen zur Optimierung der gewerblichen Immobilienbewirtschaftung, insbesondere von Flächen, Besprechungsräumen, Arbeitsplätzen, Büroausstattung bis zu Parkplätzen und Fahrzeugen. Bereitstellung von Analyse, Planungs- und Kontrollinstrumenten zur Steuerung der Auslastung und effizienten Nutzung der Immobilien und der damit verbundenen Ressourcen.
Zielgruppe	Alle Unternehmen und öffentliche Einrichtungen.
Standort	65830 Kriftel, Hessen, Deutschland
Rechtsform	GmbH
Stammkapital	EUR 50.000,00
Firmenname	probapp GmbH
Firmengründung	November 2017
Gesamtkapitalbedarf	EUR 400.000,00 (in 2019)
Investitionen	EUR 200.000,00
Betrieb und Personal	EUR 200.000,00
Finanzierung	Fremdkapital: Nachrangige Darlehen, Gennussrechte mit Wandungsrecht in Gesellschaftsanteile Eigenkapital: Gesellschaftsanteile an der GmbH

Zukunftsperspektive (in TEUR)	Umsatz	Betriebsergebnis (EBIT)	Gewinn
2019	42,2	58,4	20,1
2020	589,3	-138,4	-175,5
2021	1.587,9	-499,1	-581,2
2022	3.876,9	701,6	464,6
2023	7.816,9	2.806,4	2.043,2
Kumuliert	13.913,2	2.928,9	1.771,2

Executive Summary

Die Arbeitswelt von morgen stellt Unternehmen, Behörden, Vereine, Organisationen aller Art bereits heute vor große Herausforderungen. Knappheit an Flächen in Ballungsgebieten. Steigende Kosten für Fläche und Energie. Notwendigkeit CO₂ zu reduzieren. Veränderungen im Arbeitsverhalten und in den Ansprüchen der Mitarbeiter. Effizienz im Einsatz der bestehenden Ressourcen. Ungenutzte Überkapazitäten an Ressourcen. Einzug der Digitalisierung in viele betriebliche Prozesse. Hunger nach detaillierten, granularen Informationen, um schnell entscheiden zu können. Flexibilität in allen Belangen. Diese Herausforderungen werden gepaart mit teilweise überforderten, veränderungsunwilligen oder gestressten Menschen. Keine guten Aussichten?

Mit unserer cloudbasierten Anwendung sit2work, die über alle mobilen Endgeräte als auch über das Web einfach bedient werden kann, werden die Herausforderungen zu lösbaren Aufgaben. Software-as-a-Service (SaaS) Lösungen in dem Umfeld gibt es bereits. Doch die Einzigartigkeit unserer Lösung entsteht durch einfache Konfigurierbarkeit sowie unsere ergänzenden Services, die so im Markt nicht anzutreffen sind. Am Ende ist eine Ressource eine Ressource. Egal ob Raum, Tisch, Stuhl, Auto, Parkplatz, eBike, eScooter oder auch der Mensch. Damit die Ressourcen auch in weiteren Unternehmensprozessen genutzt werden können, bieten wir Schnittstellen zu weiteren Anwendungen, Microsoft 365 und zur Hardware, z.B. Sensoren an. Ready for Integration!

Mit der Nutzung von sit2work werden Unternehmen, Organisationen in die Lage versetzt, effizient und ökonomisch die vorhandenen Ressourcen zu nutzen. Nicht jeder Mitarbeiter braucht einen eigenen Arbeitsplatz. Die Umsetzung des Desk Sharings sowie des Open Spaces wird nicht zu einem Kinderspiel, aber endet auch nicht in einem Fiasko. Bestehende Büroflächen können besser ausgelastet werden. Energie wird gespart und somit auch CO₂, wenn mit Hilfe von sit2work Bürogebäude wie Wassergläser von unten aufgefüllt werden. Die Anschaffung von Büroausstattung wird effizienter gestaltet, da Entscheider wissen, wer, wann, wie lange und wo welche Ressource nutzt. Die Suche nach Platz und Kollegen wird erleichtert, da ersichtlich ist, wo Platz ist und die Kollegen sitzen. Das alles nur für die Unternehmer? Nein! Die Mitarbeiter profitieren genauso davon. Wege zur und von der Arbeit können eingespart werden. Sind alle Arbeitsplätze belegt, wird von Zuhause oder in einem Co-Working Space gearbeitet. Mit sit2work haben Unternehmen und Mitarbeiter die vollständige Planungsmöglichkeit. Die erfassten Daten werden für Steuerung der Gebäudetechnik, Planung der Kapazitäten, Verrechnung von Kostensätzen, Planung der Reinigung und Analyse genutzt.

Somit ist sit2work und der damit verbundene Lösungsansatz für alle Unternehmen, Behörden und Organisationen interessant, die vor den Herausforderungen der Zukunft stehen. Aber auch Organisationen, die sich bereits für erste Schritte in die Richtung der neuen Arbeitswelt bewegt haben. Insbesondere handelt es sich dabei um Unternehmen, die zwischen 250 und 5.000 Mitarbeiter und einen nicht unwesentlichen Anteil an Büroflächen haben. Auch Behörden oder gemeinnützige Organisationen, die auf Kosten, Effizienz und Mitarbeiterzufriedenheit achten, sind potenzielle Kunden für sit2work. Somit gibt es keinen klassischen Branchenbezug. Aber Unternehmen der Service- und Dienstleistungsbranchen erfüllen eher die oben genannten Kriterien.

Aufgrund unseres Standortes und der länderspezifischen Kenntnisse in Bezug auf Gesetzgebung, Kultur, Sprache, Prozesse und Preisniveau ist die D-A-CH Region der Startmarkt. Ein Ausrollen und Erweitern auf weitere Regionen und Märkte sehen wir grundsätzlich als möglich an.

Wir, das sind Patrik Halada und Andreas Braun. Wir bringen unsere langjährige berufliche Erfahrung und Kompetenzen aus unterschiedlichen Positionen mit. Patrik Halada hat sich vor allem kaufmännischen Themen sowie dem fortlaufenden Wandel, bzw. dem Veränderungsmanagement in Organisationen innerhalb der EU gewidmet. Transformation, Digitalisierung und Effizienz sind für ihn nicht nur Schlagwörter sondern Ziele. Währenddessen Andreas Braun sich auf Konzeption und Umsetzung von Anwendungen zur Datenbereitstellung, Integration von Anwendungen, Datenanalyse und Datamining spezialisiert hat. Das Interesse am Neuen und Innovativen haben wir nie verloren. Unser Antrieb ist es, immer ein Schritt vor den anderen zu sein.

Unser langfristiges Unternehmensziel ist der Nr.1-Anbieter für Unternehmenslösungen zum Managen von Ressourcen bis 2025 in Deutschland zu werden. Außerdem soll die probapp GmbH als Plattformanbieter für das Managen jeglicher Ressourcen bis zum Jahr 2025 zu den Top 50 Anbietern weltweit gehören. Diese langfristigen Ziele dienen der Erfüllung der Vision: „probapp products at each smart device“.

Die Chancen, die Ziele zu erreichen, sind aus unserer Perspektive gegeben. Unternehmen und Behörden unterliegen immer größeren Anforderungen an die Erfüllung der gesellschaftlichen, finanziellen, marktbedingten, gesetzlichen und persönlichen Anforderungen der Mitarbeiter. Der Wunsch nach Innovation und Veränderung ist vorhanden, wobei die Ängste davor zu einer Stagnation führen. Wir können die Ängste nehmen und den Anforderungen in allen Belangen gerecht werden. Wenn wir es können, können es aber andere genauso.

Hierin liegen die größten Risiken. Bereits existierende Mitbewerber antizipieren unseren Ansatz tragen ihn zu besseren oder anderen Konditionen schneller in den Markt. Darüber hinaus besteht das Risiko bei Unternehmen, die sich auf cloudbasierte Lösungen und Digitalisierung spezialisieren, Opfer von Hackerangriffen, Datendiebstahl, Rufschädigung, Schadensersatzzahlungen zu werden. Die Weiterentwicklung der Technologie kann ebenfalls dazu führen, dass unsere Lösung eben nicht state-of-the-art ist und somit für Kunden und Nutzer uninteressant wird. Diesen Risiken begegnen wir durch eine sehr genau Auswahl unserer Dienstleister und Mitarbeiter und halten die Sicherheitsstandards sehr hoch. Entwicklungen im Markt werden sehr genau beobachtet und bewertet, so dass wir agieren und nicht reagieren. Darüber hinaus werden wir von einem Advisors Board unterstützt, das ebenfalls darauf achtet, bestehende Risiken rechtzeitig zu erkennen und mitigierende Maßnahmen zu ergreifen.

Dass Advisors Board wird auch dazu genutzt, um Kontakt zu den Entscheidungsträgern in den Unternehmen aufzunehmen. Der Eintritt in den Markt kann nur über direkte Kontakte stattfinden. In der ersten Phase erfolgt der Markteintritt über oder mit Pilotkunden, die als Referenz für weitere Kunden dienen. Hierbei verzichten wir, ggf. auch vollständig auf Marge und Umsatz, wenn der Kunde als gute Referenz dienen kann. Um parallel den Bekanntheitsgrad der Anwendung und der Lösung zu vergrößern sowie zusätzliche Zugänge zu Kunden zu bekommen, liegt unser Fokus auf der Zusammenarbeit mit Partnern, die in dem Umfeld bereits erfolgreich tätig sind. Das sind

Büroausstatter, Immobilienentwickler, Planungsbüros, Facility Manager, Beratungsunternehmen und Möbelhersteller. Für die Partner stellt die Kooperation mit der probapp GmbH einen USP dar, der sie von anderen Anbietern positiv unterscheidet. Daher sind strategische Partnerschaften ein wesentlicher Meilenstein. Die weiteren Meilensteine sind:

	2019	2020	2021	2022	2023
Partner	4	10	25	40	50
Kunden	40	>500	>2.000	>7.000	>15.000
Verwaltete Ressourcen	>1.500	>75.000	>275.000	>850.000	>1.950.000
Mitarbeiter	2	9,9	25,7	45,4	66,6
Finanzierung	375.000,00	75.000,00	800.000,00		
Erweiterung der Funktionen (Basis heute = 100)	130	200	250	300	350

Alle anderen Meilensteine in Bezug auf Vorarbeiten, Entwicklungstätigkeiten, Dokumentationen, erste Pilotkunden, Start der Marketing- und Vertriebsaktivitäten sowie erste Finanzierungsrunde haben wir bereits erreicht. Jedoch ist der Funktionsumfang als Basisversion verfügbar.

Aus diesem Grund liegt unser Investitionsfokus in den kommenden fünf Jahren auf dem Auf- und Ausbau der Anwendung sowie der notwendigen Büro-, Geschäfts- und Hardwareausstattung. Um den Ausbau und den Betrieb der Anwendung vorantreiben und gewährleisten zu können werden wir in den Faktor Mensch vornehmlich investieren, damit die gemeinsamen Ziele der probapp erreicht werden können.

Investitionen	2019	2020	2021	2022	2023
Personal	13.000,00	547.460,00	1.655.980,00	2.445.995,00	3.804.935,00
Fuhrpark		110.000,00	30.000,00		40.000,00
Geschäfts-ausstattung	2.120,00	34.852,00	66.936,00	100.104,00	131.992,00
Summe	15.120,00	692.312,00	1.752.916,00	2.546.099,00	3.976.927,00

Das dafür benötigte Kapital und die daraus erwarteten Umsätze / Gewinne sind den Angaben auf dem Blatt Executive Summary – Key Facts zu entnehmen.